

## Tehtäviä luokkaopetukseen

### Opetuksen tavoitteet:

- Opettaa oppilaille verkkokaupankäyntiin liittyviä käsitteitä.
- Ohjata oppilasta tunnistamaan oikeutensa ja velvollisuutensa kuluttajana verkossa asioidessa.
- Auttaa oppilaita tunnistamaan, mitkä asiat vaikuttavat verkosta ostetun tavarahan ja palvelun hintaan.
- Herättää oppilaita tiedostamaan verkkokaupan käytänteitä kuten kohdennettua mainontaa ja pimeitä käytänteitä.
- Motivoi oppilaita vastuulliseen oman talouden hallintaan.



### Ohjeet harjoitusten käyttöön

1. Seuraavat harjoitukset on tarkoitettu pari- tai ryhmätehtäviksi luokkahuoneopetukseen.
2. Tehtävissä harjoitellaan tiedonhakua, toiminnallisuutta ja kriittistä ajattelua. Tehtävien teossa tarvitaan digitaalista laitetta, kuten tietokonetta tai puhelinta.
3. Tehtävät ovat käyttövalmiita, ja ne voidaan sellaisenaan kopioida opiskelijoille käyttöön.

## Harjoitus 1) Tutkitaan verkkokauppoja

Valitkaa kiinnostava verkkokauppa. Tutkikaa ja pohtikaa yhdessä, miten sivusto on suunniteltu. Arvioikaa, miten ostokäyttäytymistänne ohjataan. Palauttakaa mieleenne, miksi on tärkeää ottaa selvää, missä maassa verkkokauppa sijaitsee. Voitte käyttää keskustelun apuna alla olevia kysymyksiä:

- A. Tutki, mitä tavaroita tai palveluita kauppa myy.
- B. Tarkastele, miten tavarat ja palvelut esitellään sinulle.
- C. Mitä elementtejä verkkosivulla käytetään ohjailemaan navigointiasi ja etenemistäsi?
- D. Millä keinoilla sinua kannustetaan tekemään heräteostoksia?
- E. Millainen on ostotapahtuma ja mitä maksamisen vaihtoehtoja on tarjolla?
- F. Miten asiakaspalvelu toimii ja miten siihen saisi tarvittaessa yhteyttä?

Kootkaa vastaukset esim. raportin, tiivistelmän tai pp-esityksen muotoon.

## Harjoitus 2) Myyntialustat tutuksi

Valitkaa kiinnostava myyntialusta. Tutkikaa ja pohtikaa yhdessä, miten sivusto on suunniteltu. Arvioikaa, miten ostokäyttäytymistänne ohjataan. Palauttakaa mieleenne, miksi on tärkeää ottaa selville, onko myyjänä yritys vai toinen kuluttaja. Voitte käyttää keskustelun apuna alla olevia kysymyksiä:

- 1. Tutkikaa, mitä tavaroita ja palveluita myyntialustalla myydään
- 2. Tarkastelkaa, mistä löydätte tiedon myyjästä kunkin myytävän tavarat tai palvelun kohdalla
- 3. Tarkastelkaa, miten tavarat ja palvelut esitellään
- 4. Tunnistattekko, kuka alustalla toimii myyjänä - yksityinen henkilö vai yritys?
- 5. Mitä elementtejä verkkosivulla käytetään ohjailemaan navigointia ja etenemistä?
- 6. Millä keinoilla myyntialustalla kannustetaan tekemään heräteostoksia?

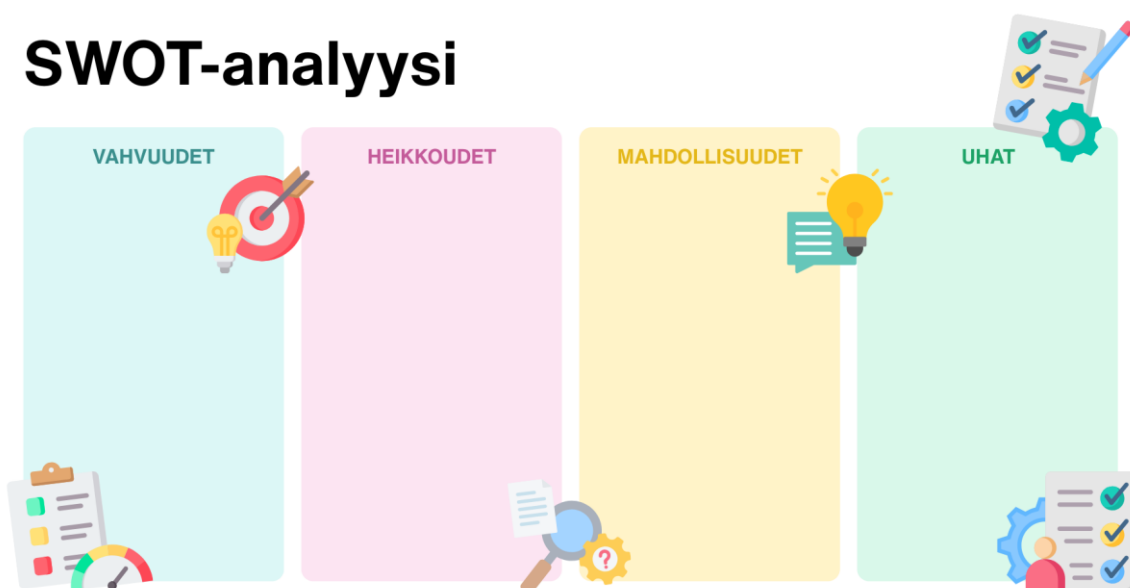
Kootkaa vastaukset esim. raportin, tiivistelmän tai pp-esityksen muotoon.

### Harjoitus 3) Sähköisten palveluiden vertailu

Onko palveluissa ja sopimusehdoissa eroa?

- A. Valitkaa kaksi sähköistä palvelua (esim. suoratoistopalvelu, ruokatoimituspalvelu tai jokin tuttu palvelu).
- B. Verratkaa näitä palveluja keskenään seuraavien kysymysten pohjalta:
- o Tutkikaa palveluiden tarjoamia ominaisuuksia, hintoja, asiakaspalvelua ja käyttäjäkokemuksia. Mitä yhteistä? Mitä eroavaisuutta?
  - o Ottakaa selvää kuluttajanoikeuksista sähköisiä palveluita ostettaessa, käytettäessä ja niiden käytöstä luovuttaessa. Mitä eroa palvelun ostamisessa on verrattuna tavaran ostamiseen?
  - o Lukekaa KKV-blogi: <https://www.kkv.fi/blogit/kkv-blogi/vertailupalveluiden-kayttaminen-vaatii-valppautta-kuinka-tunnistaa-vertailun-sudenkuopat/>
- C. SWOT-analyysi on menetelmä, jolla voit tutkia asioiden välisiä vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Laatikaa vertailutaulukko, jossa esitätte kahden palvelun vahvuudet ja heikkoudet kuluttajansuojan näkökulmasta. Täydentäkää havaintonne ladattavaan SWOT-taulukkoon.
- D. Esittäkää vertailunne luokalle ja keskustelkaa yhdessä muun luokan kanssa, mikä palvelu olisi heidän mielestään paras ja miksi.

## SWOT-analyysi



#### **Harjoitus 4) Sovellusten sisäisten ostojen tutkimus**

Tutkikaa pelien tai sovellusten sisäisiä ostoja ja niiden vaikutusta käyttöön ja niistä syntyviin kuluihin.

- A. Keskustelkaa, mitä pelejä tai sovelluksia käytätte.
- B. Valitkaa peli tai sovellus, jossa on sisäisiä ostoja.
- C. Tutkikaa, mitä tuotteita tai etuja pelin tai sovelluksen sisäiset ostot tarjoavat
- D. Miten ostot vaikuttavat sovelluksen käyttöön tai pelin etenemiseen?
- E. Miten ostot vaikuttavat käyttäjän kulutuskäyttäytymiseen?

Laatikaa esitys, jossa esittelette havaintonne. Keskustelkaa luokassa yhdessä siitä, miten pelin tai sovelluksen sisäiset ostot voivat vaikuttaa käyttäjän kokemuksiin ja taloudellisiin päätöksiin.

#### **Harjoitus 5) Kognitiiviset vinoumat ohjaavat ostoksille**

On olemassa joukko psykologisia mekanismeja, jotka saattavat johdatella meitä harhaan ja saavat mielemme uskomaan esimerkiksi valheelliseen tietoon. Vaikka emme voi välttyä näiltä mielemme jekuilta, voimme kuitenkin tulla niistä tietoiseksi ja näin myös vastustaa väärää informaatiota ja vinoutuneiden päätelmien tekoa.

1. Kognitiivisia vinoumia -infograafi tutustuttaa sinut mielen metkuihin ja auttaa sinua tunnistamaan ajoissa tilanteet, joissa mielesi uhkaa johdatella sinut harhaan. Tutustukaa infograafiin Mediakasvatusseuran sivuilla: [Infograafi: Kognitiivisia vinoumia - Mediakasvatusseura ry](#)
2. Mitkä kognitiivisista vinoumista ovat sinulle jo entuudestaan tuttuja? Mitkä ovat sinulle täysin uusia?
3. Tuleeko mieleesi tilanteita, joissa kognitiivinen vinouma olisi joskus vaikuttanut käyttökseesi/ajatteluusi?
4. Kuinka voisit välttyä kognitiivisten vinoumien "harhautusyrityksiltä"?

Valitkaa infograafista yksi kognitiivinen vinouma ja keksikää sille jokin havainnollistava esimerkki, miten se voi näkyä omassa arjessa. Jakakaa nämä esimerkit luokassa keskenänne.

*Lähde: Mediakasvatusseura*

## Harjoitus 6) Maksutapojen vertailu ja maksun siirtäminen

Tutustukaa erilaisiin maksutapoihin (esim. pankkikortti, luottokortti, mobiilimaksut, käteinen) ja erityisesti "nauti nyt, maksa myöhemmin" -vaihtoehtoon.

- A. Valitkaa 4-5 maksutapaa.
- B. Tutkikaa kunkin maksutavan turvallisuutta, käytettävyyttä, kustannuksia ja hyväksyntää eri kaupoissa ja palveluissa.
- C. Laatikaa vertailutaulukko, jossa esitetään kunkin maksutavan vahvuudet ja heikkoudet. Vaihtoehtoisesti voitte laatia SWOT-analyysit esimerkiksi kahdesta eniten kiinnostavasta palvelusta. SWOT-analyysi on menetelmä, jolla voit kuluttajansuojan näkökulmasta tutkia valinnan vahvuuksia (Strengths), heikkouksia (Weaknesses), mahdollisuuksia/hyödyllisiä ominaisuuksia (Opportunities) ja uhkia (Threats).

Keskustelkaa yhdessä siitä, mikä maksutapa on missäkin ostotilanteessa järkevin ja mitä riskejä maksun siirtämiseen liittyy.

## Harjoitus 7) Kriittinen tiedonhaku ja oma talous

Tutkikaa, mitä ratkaisuja talousvaikeuksiin netissä tarjotaan.

- A. Katsokaa Critical -hankkeen video: Nettitekstien luotettavuuden arvioinnin opettaminen: [Nettitekstien luotettavuuden arvioinnin opettaminen: Videomateriaali - Avointen oppimateriaalien kirjasto \(aoe.fi\)](#)
- B. Tutustukaa Mediakasvatuseuran [Verkkosisältöjen kriittisen arvioinnin työkalu - Mediakasvatusseura ry](#)
- C. Etsikää netistä tietoa raha-asioiden hoitoon liittyvillä hakusanoilla. Valitkaa yksi sivusto tarkemman tarkastelun alle.
- D. Arvioikaa löytämäenne sivusto täyttämällä arvioinnin työkalu.
- E. Keskustelkaa koko luokan kesken kriittisen tiedonhakutaidon merkityksestä osana taloustaitoja.

Lähteet

Critical, [Critical – Critical Project](#)

Mediakasvatusseura: [Mediakasvatus.fi - Mediakasvatusseura - mediakasvatuksen asiantuntija](#)

## Harjoitus 8) Maksutapojen turvallisuus

Tutkitaan eri maksutapojen turvallisuutta ja riskejä.

1. Tutustukaa eri maksutapoja: (esim. luottokortti, mobiilimaksu, käteinen).
2. Tutkikaa, mitkä ovat kunkin maksutavan turvallisuuteen liittyvät riskit (esim. identiteettivarkaus, petokset).
3. Ottakaa selvää, miten maksutapa vaikuttaa mahdollisuuteen saada hyvitystä, jos et saa tilaamaasi tavaraa, jonka olit maksanut tai jos tavara on virheellinen.
4. Laatikaa esitys, jossa esittelette havaintonne ja antakaa vinkkejä turvalliseen maksamiseen.
5. Keskustelkaa yhdessä siitä, miten kuluttaja voi suojata itseään erilaisissa maksutapahtumissa.

## Harjoitus 9) Penno.fi auttaa tekemään tulot ja menot näkyväksi

On olemassa ei-kaupallisia palveluntarjoajia, jotka tarjoavat luotettavia budjetointityökaluja. Takuusäätiön ylläpitämä maksuton Penno.fi-verkkosovellus auttaa hahmottamaan mihin kaikkeen rahat kuukausijaksolla kuluvat. Pennossa omia menoja voi seurata tarkemmin luokittelun ja tunnisteiden avulla. Ostokset voi jakaa esimerkiksi kolmeen kategoriaan: välttämättömiin, tarpeellisiin ja turhiin.

1. Tutustukaa Penno -palveluun: [www.penno.fi](http://www.penno.fi)
2. Kirjatkaa Pennoon etukäteen kuukauden tulot sekä tiedossa olevat menot. Tämän jälkeen on selvillä, kuinka paljon rahaa on vielä jäljellä ostoksiin.
3. Seuratkaa ostoksia Pennossa luokittelemalla ne välttämättömiin, tarpeellisiin ja turhiin.
4. Keskustelkaa havainnoistanne parin kanssa.

## Harjoitus 10) Mitä on dropshipping?

1. Etsikää tietoa dropshipping-mallista, sen toiminnasta ja siitä, miten se eroaa perinteisestä vähittäiskaupasta. Voitte käyttää apuna verkkolähteitä, artikkeleita ja videoita.
  - A. Keskustelkaa yhdessä dropshippingin eduista ja haitoista.
  - B. Mikä siinä houkuttelee yrittäjiä? Entä kuluttajia?
  - C. Mitä riskejä siinä on yrittäjälle?
2. Miksi Kiina on suosittu lähde dropshipping-tuotteille?
  - A. Tutkikaa, esimerkiksi alustoja kuten AliExpress, Alibaba ja niiden tarjoamia tuotteita. Arvioikaa, miten Kiinan tuotanto ja logistiikka vaikuttavat dropshipping-liiketoimintaan.
  - B. Mitkä ovat Kiinan etuja ja haasteita tässä kontekstissa?
  - C. Valitkaa yksi tuote, jota myydään dropshipping-mallilla Kiinasta. Etsikää tuote AliExpressistä tai vastaavalta sivustolta.
  - D. Selvittäkää tuotteen hinta, toimituskulut ja arvioitu toimitusaika. Voitte myös vertailla tuotteen hintaa muilla verkkosivustoilla.
  - E. Pohtikaa kuluttajansuojaa, tuoteturvallisuutta kuluttajannäkökulmasta.
3. Raportointi ja esitys:
  - A. Laatikaa raportti, jossa esittelette löytämänne tiedot dropshippingistä, Kiinan roolista ja valitsemastanne tuotteesta. Raportissa tulisi käsitellä myös mahdollisia riskejä, kuluttajansuojaa ja ympäristönäkökulmia sekä laadunvalvontaa ja toimitusongelmia.
  - B. Esittäkää lopputuotos luokalle.
4. Järjestäkää loppukeskustelu esitysten jälkeen, jossa opiskelijat voivat jakaa ajatuksiaan dropshippingin tulevaisuudesta ja sen vaikutuksesta kuluttajakäyttäytymiseen.
  - A. Pohtikaa, mitä opiskelijat oppivat dropshippingistä ja Kiinan kaupasta
  - B. Mitä riskejä on pienyrittäjällä, joka rakentaa verkkokaupan dropshipping periaatteella?

## Harjoitus 11) Pelataan bingoa

Saat ladattua bingolaudan koneellesi opettajalle osiosta.



### Keskustellaan

Liiku tilassa ja etsi pari, jolle esität puheenaiheen.  
Keskustelun jälkeen merkitse aihe käsitellyksi.  
Etsi sitten uusi pari.



Jatka, kunnes olet saanut kaikki bingolaudan kohdat täyteen.

Näitä asioita  
otan  
huomioon  
netti-  
ostoksilla.

Minun  
keinoni  
välttää  
houkutuksia  
netissä.

Näin  
varmistan,  
että  
tarjoukset  
ovat  
oikeasti  
edullisempia.

Näin  
hyödyn  
kuluttajan  
oikeuksista  
ostoksilla.

Ajatukseni  
sosiaalisesta  
mediasta  
ostos-  
paikkana.

Jos  
tavarassa  
on virhe,  
kuluttajan  
tulee...

Vinkkini  
säästää  
netti-  
ostoksilla.

Minun  
maksu-  
tapavalintani  
netissä.  
Perustele.

Tällainen  
kuluttaja  
olen.

